



冬日。
北京金树街。

附近各大金融机构的青年才俊们步履匆匆，表情严肃。就在不远处的街角，一家咖啡馆绿色的木门后面，却是另外一个世界，安静而温暖。古旧的家具，昏黄的台灯，绿色的植物，堆满书的书架……在弥漫的咖啡香中，人们或看书，或聊天，悠闲自在。忙碌的北京城就这样轻易地被挡在窗外。

与它所营造的感觉不同，这家叫做“雕刻时光”的咖啡馆有着一个毫不“慵懒”的梦想——成为我国资本市场的咖啡第一股。

本报记者 殷 楠

雕刻时光 资本看中的慢生意

风投嗅到了咖啡香

时光倒流20年。那个叫庄崧冽的台湾小伙子第一次踏上北京的土地，成为北京电影学院历史上第一个来自台湾的本科生，朋友们都亲切地叫他庄仔。那时的他不知道，在这里他将收获他的爱情和事业。他也不知道，课堂上“遇到”的前苏联导演塔可夫斯基及其电影自传《雕刻时光》将开启他今后如电影般奇妙的咖啡人生。

1997年，刚从大学毕业的庄崧冽和妻子创办的咖啡馆“雕刻时光”在北京大学小东门外的胡同里诞生了。

这时，星巴克这类国际连锁店还没有入驻中国市场，当时中国的咖啡文化还相当贫瘠。好在咖啡馆周遭环境极富人文气息，学术书店万圣书园就在这条小街上，学生、出版商、艺术家等常在这一带进进出出，谈天说地。而学电影出身的庄崧冽别具匠心地在咖啡馆里放映独立电影，吸引了很多热爱文学、电影和艺术的顾客。

庄崧冽喂马砍柴的日子在遇到郑庆生后结束了，上市的梦想也就此点燃。

2010年，雕刻时光吸引了挚信资本董事郑庆生的目光。郑庆生发现，光顾雕刻时光的人很少有像星巴克里的顾客那样急匆匆的公事聊天，大部分顾客选择这里是因为这里的氛围，差异化的定位让雕刻时光拥有了第一批忠实的老顾客。

郑庆生认为，目前我国市场上大多数咖啡连锁品牌都是外资，成功的本土咖啡连锁店并不多，并且雕刻时光与星巴克等品牌思路有所区隔，它的特立独行存在着商业机会。

吸引挚信资本投资的除了雕刻时光的特色文化，还有其较完善的公司治理结构。

雕刻时光第一次脱胎换骨在2002年，艺丰雕刻时光咖啡有限责任公司成立，雕刻时光开始借助外来投资拓展业务，开设连锁店。不过，虽然开始了连锁经营，但进度仍然和它店里的氛围一样——很慢，直到2005年也只有4家店而已。

一位顾客改变了雕刻时光的节奏。

赵珂僮，毕业于英国ICB大学酒店管理专业，后又到澳洲维多利亚大学攻读工商管理硕士，毕业后从酒店客户服务一路做到管理层。用她的话说，“苦孩子出身”。

初回国时，赵珂僮常泡在雕刻时光里。一次偶然的机会，遇到在店里视察业务的庄崧冽，两人相谈甚欢，一拍即合，她成为了雕刻时光的CEO。

与AB型处女座略显严谨的庄崧冽不同，赵珂僮性格活泼，热情洋溢，一笑眼睛就眯成线，给人的感觉很亲切。

她的加入将现代企业经营理念和商业运作模式带入了雕刻时光，彻底打磨掉了雕刻时光身上最后一点夫妻店的气息。

赵珂僮的加入与挚信资本的注资使得雕刻时光版图迅速扩张，两年时间里在全国12个城市开设了34家直营连锁店和8家加盟店。

慢火焙熟产业链

拿到了风投资金，扩张了店面，自此，雕刻时光就会像很多以上市为终极目标的企业一样，开始大火快炒吗？

庄崧冽的选择并非如此。

他想得更多的是如何能让不同的店保持独特个性，如何保证咖啡的品质始终如一……

西南一隅的云南省，这里静静生长着我国99%的咖啡树。

星巴克在快速扩张过程中，曾一度因为无法保证咖啡质量而倍受困扰。2010年星巴克将其全球首个咖啡种植基地落户云南。而当时，雀巢咖啡已经在云南采购咖啡豆达20年之久。雕刻时光也早已拥有自己咖啡基地的打算，只是苦于资金不足。挚信资本注资后，雕刻时光在云南长期租赁了1000亩地种植咖啡豆。

“布局咖啡种植是咖啡连锁品牌向产业链上游拓展的重要一步，掌握物料源头才能避免受制于人，确保整个供应链的稳定，尤其是在加速市场扩张时。”赵珂僮说，从种植到烘焙再到配送统一管理，雕刻时光形成了一个微型产业链，一颗咖啡豆从出生到成为香浓的咖啡，每一个环节都可见并可控。通过分析各地店面的营运情况，控制配送时间和配送数量，保证每一家店的咖啡豆都是优质、新鲜的。

近年来，星巴克、Costa在国内的迅速扩张刺激了一批追随者，大大小小的咖啡馆如雨后春笋般在全国各地冒出来，然而大多支撑不到几年就关门大吉。一个中型咖啡馆的成本中，房租、水电、人员等硬性成本大约占到3成，再加上客人流动性不高，看起来咖啡馆的利润并不高。

对于资本市场来说，企业的盈利能力决定着投资者的态度。那么，雕刻时光盈利吗？

“除了形成自己的微型产业链以保证品质，控制成本也很重要。”赵珂僮介绍，洋咖啡馆一般都选择在昂贵地段，比如前几年星巴克还开进了故宫。不过雕刻时光选址从来不选贵的，只选对的，为了降低成本，雕刻时光在繁华地段几乎没有店面，多选择二、三级的地段以及学院区或者住宅区。

赵珂僮说，咖啡馆客人的忠诚度是所有餐饮业中最高的，品牌类咖啡馆的黏性更高，如何培养用户忠诚度来获得长久利润，是每一家咖啡馆都需要考虑的问题。“雕刻时光现在已经不满足于只为大学生服务，随着品牌的扩张，我们也势必要拓宽消费者的类型，会因所在城市的的不同而作出一些改变。”

庄崧冽坦言，雕刻时光刚开始是夫妻店，第一家店并不好打理，直到2001年魏公村店开业时，营收才开始慢慢平衡起来。而如今，一家新店开业当月就能实现保本。

“我们不是走独木桥。”赵珂僮说，进入咖啡连锁时代，咖啡店早已经不只是一杯咖啡所能涵盖的。



读者来问：银行发售的理财产品往往能够提供比定期存款高的收益，但最近有些银行理财产品却发生了较大的亏损，还有些银行出现了销售违规产品的现象。我想知道什么样的银行理财产品适合投资者购买？

的确，随着一步步的扩张，雕刻时光也在寻找更多的生意机会。如今，除了在全国的42家连锁咖啡馆之外，在雕刻时光“慢生活”的理念背后，还有多个子品牌，包括雕刻时光咖啡学院、艺丰商达公关公司和雕刻时光边界文化公司等。它们分别培训咖啡师、负责雕刻时光的品牌宣传活动以及把控所有门店的设计风格。

“我们在全国已经开设了4家咖啡学院，咖啡学院这个平台传播着咖啡文化、优质生活方式，某种程度上，雕刻时光也是在培育本土咖啡文化、培育未来更大的市场。”赵珂僮自豪地说。

据悉，雕刻时光咖啡学院成立5年来，陆续有300多名学员毕业，这些人除了满足雕刻时光快扩张对咖啡专业人才的需求，还有一半人创立了个人中小咖啡馆，它们与雕刻时光形成一种“结盟体”式的合作关系，除了培训本身，雕刻时光还为这些结盟的中小咖啡馆提供咖啡豆、咖啡粉等原材料供应等服务。

跟着高铁再出发

“今明两年雕刻时光的步伐将更加快速，计划到2014年在全国的门店达到70家至100家。”赵珂僮介绍说，我们将沿着京沪线一路南下，跟着动车、高铁走——这是雕刻时光扩张的战略路线图。

到二、三线城市乃至四线城市去开店，这种策略其实与咖啡连锁巨头的方向非常一致。星巴克同样计划将咖啡店拓进展进更多的二、三线城市，事实上，星巴克在一些二、三线城市新门店的表现甚至要好于北京、上海等一线城市门店。

拓展当然需要更多的资金注入。赵珂僮透露，雕刻时光已经做好了第二轮融资的准备。“我们的目标是要做中国咖啡第一股，预期是能够在2014年达到A股上市的条件，雕刻时光目前的财务状况非常健康，我有信心。”

挚信资本：

由原盛大CFO李曙君于2006年创建，是一家专注于投资中国市场的私募股权投资基金。其资金主要来源于美国的大学基金会，如哥伦比亚大学、斯坦福大学、纽约大学等，还有国际投资机构，如新加坡淡马锡控股、香港嘉里集团控股等，以及一些私人投资者。

除了雕刻时光，挚信资本还投资过同样具有人文气息的果壳网等公司，并两次注资豆瓣网，如今豆瓣网注册用户已超过6000万。

编读往来

2013，银行理财产品怎么买？

2012年，我国银行理财产品销售火爆。据社科院金融研究所《中国金融发展报告（2013）》计算，2012年银行理财产品的全年发售量超过3万款，募集资金不低于20万亿元。与此同时，有些银行理财产品违规销售案例最近也被曝光，风险凸显使得一些投资者望而却步。那么，2013年银行理财产品该怎么买？

农业银行陶然亭支行理财产品客户经理刘桂华介绍，该行推出的理财产品大致可划分为两类：保本的和非保本的。前者如“本利丰”系列理财产品，这款理财产品风险低，起点金额也低，适合无投资经验、较谨慎和稳健的投资者。但目前来看，这类理财产品发行数量少于非保本型。

而“安心得利”、“安心快线”等理财产品是属于非保本浮动收益理财产品，这类理财产品农行卖得较多，预期年化收益率也相对较高，大约在3.5%至4%之间，但风险也相对较大，比较适合风险承受能力较高、追求更大潜在收益以及有投资经验的投资者。

据介绍，“本利丰”产品之所以安全性较高，是因为农行主要将其投资于低风险、高信用等级的央票、债券、票据、优质企业信托融资项目等金融资产。而“安心得利”、“安心快线”等理财产品则是由农行担任投资管理人，投资多个期限不同的金融资产，安全性则相对一般。

“虽然‘安心得利’、‘安心快线’等非

保本浮动收益理财产品存在一定风险，但其风险基本可控。总的来看，这几年来购买这类理财产品的投资者基本上没有亏本。而且这类产品之所以卖得比较多，投资者也愿意掏钱买，最主要的原因还是它的收益率比较高，很诱人。”刘桂华表示。

投资者拥有的闲置资金多寡也是影响其购买什么样的理财产品的重要因素。“如果拥有的资金较多的话，买短期的理财产品比较划算；资金较少的话，那么可以考虑长期的。”工商银行北京陶然亭分理处客户经理安建辉介绍说。

假如投资者花100万元购买工行近期出售的“2013年第1期工银财富理财产品45天LQQM1301”这款认购起点金额为

100万元的产品，其投资期限为45天，预期年化收益率高达4.5%，从1月10日开始计息，那么到2月23日截止，除本金100万元之外，投资者还可获得5548元左右的收益。假如投资者用这笔钱购买认购起点金额为10万元、5万元等该行其他的长期理财产品的话，所获收益则小于上述产品。

购买理财产品，选择恰到好处的时机尤为重要。“元旦之前，在售的理财产品类型丰富，收益率相对较高，可以满足不同投资者的个性化需求。而目前来看，在售的理财产品品种相对较少，可供投资者选择的范围变窄了。”安建辉说，“投资者在购买理财产品前，要把握好时机，选择适合自己的理财产品，这样才能获得最大的收益。”

投资者购买银行理财产品要注意哪些方面呢？“保本型的银行理财产品大致类似于银行存款，风险很小，投资者可以放心购买。但对于非保本型的理财产品，投资者在购买时要谨慎。”中央财经大学金融学院教授郭田勇表示，“投资者首先要对产品的风险程度有较为清醒的认识。在评估自身的风险承受能力后，要充分考虑清楚该理财产品是否在自己能承受的范围之内。其次，投资者在购买前还要仔细阅读产品说明书，对里面的相关内容要有全面的了解，不清楚之处一定要向银行问明白。总之，投资者在购买非保本型的理财产品时要慎重考虑，不能盲目大意。”